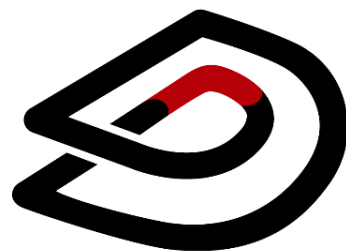


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2024年9月期 第1四半期
決算説明資料**

当1Qのフィンテック・セグメントは、
流通総額・売上共に、15四半期連続成長。
売上・粗利共に、前年同Q比約2倍。

全社においては、
7四半期ぶりの営業利益黒字化、
四半期利益約4千万円となりました。

昨年4月X(Twitter)API有償化の煽りを受け、
サブスクの大半が解約、
短期的にはベース利益に大きな影響をもたらしました。
それ以降は**流通総額拡大と、**
流通総額から生まれる利益成長にフォーカスしてきました。
その上での今回の黒字化は大きな意味を持ちます。

今後は引き続き、
全社としてフィンテック流通総額を最優先とし
経営戦略・資源を集中、
資金移動業取得に向け継続投資を進めます。

一方、年末の**継続企業の前提に係る注記**について、
大変ご心配をおかけし、深くお詫び申し上げます。
早期解消に向け、**安定且つ継続的黒字化、**
各種資金調達による財務強化を行ってまいります。

引き続き、フィンテック事業の未来は明るく
2024年9月期においては、2027年流通総額1,000億円に向け
改めて、**流通総額 前期比約2倍の90億円**を目指します。

株式会社デジタルプラス
代表取締役社長CEO



INDEX

- 01** 2024年9月期 第1四半期 決算ハイライト
- 02** 2024年9月期 第1四半期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** Appendix

01 2024年9月期 第1四半期 決算ハイライト

当第1四半期は、**7四半期ぶりに四半期営利13百万円の黒字**となり、前四半期対比で大幅に改善。
フィンテック事業も継続して成長を重ねており、**早期にGC注記の解消**を目指す



全社第1四半期 営業黒字の達成

当Q営利 13百万円
当Q四半期利益 37百万円
前Q営利 ▲138百万円

債務免除益47百万円が金融収益に計上された結果、四半期利益も大幅に改善し、37百万円となった

通期予想に対して、
当初想定よりも非常に
堅調な進捗状況



流通総額 15四半期連続成長 前年同Q比1.4倍

当第1四半期流通 14.0億円
前第1四半期流通 9.8億円

当第1四半期流通14億円
15四半期連続成長



フィンテックセグメント 売上・粗利 前年同Q比約2倍

当第1四半期粗利 1.19億円
前第1四半期粗利 0.63億円

売上
15四半期連続成長



継続企業の前提に係る注記の開示

CBのコベナントに抵触した結果、前期通期決算よりワーストケースとしてCBの早期償還を前提にGC注記を追加

各種資金調達の実現により
早期解消を目指す

フィンテック流通総額の状況

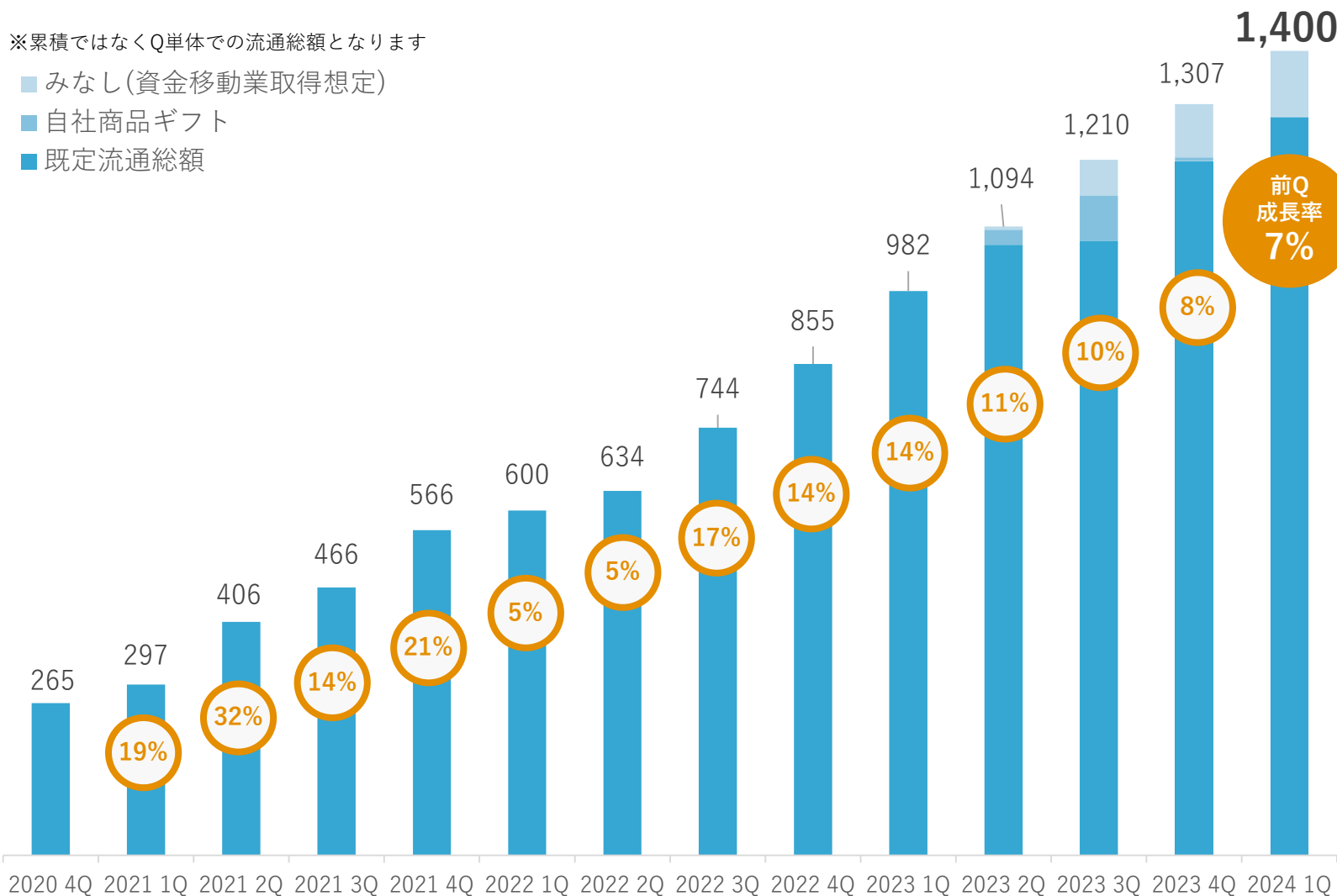
2024年1Qフィンテック流通総額は14億円を突破し、15四半期連続成長を達成

今後はデジタルウォレット(eKYC)本格展開。企業の支払いソリューション全般へと拡大し、より大きな成長を図る

フィンテック流通総額

※累積ではなくQ単体での流通総額となります

- みなし(資金移動業取得想定)
- 自社商品ギフト
- 既定流通総額



■既定流通総額

デジタルウォレットおよびデジタルギフト®での現金・電子マネー・キャッシュレス等のこれまでの流通総額。

■自社商品ギフト

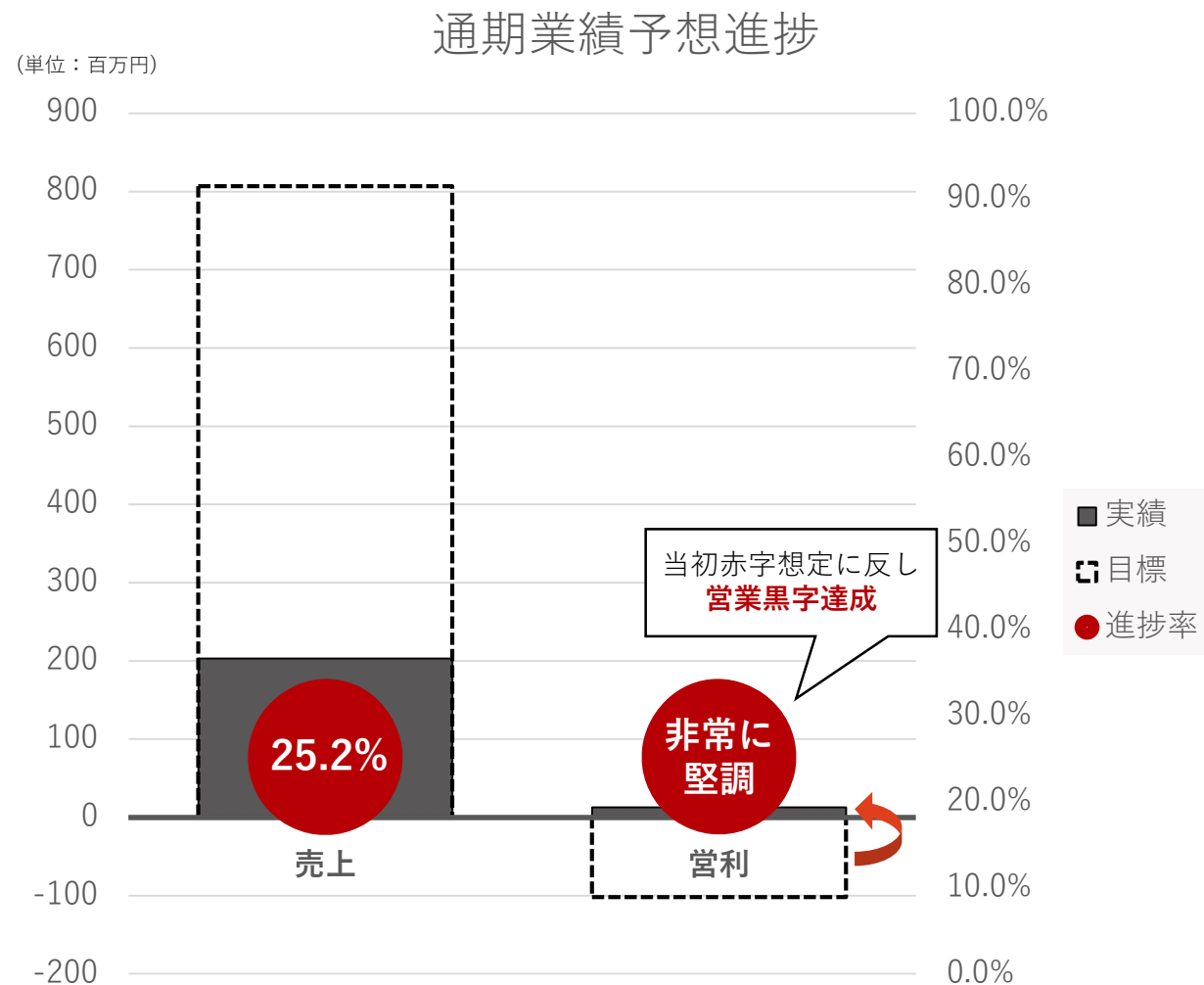
取引先の商品・サービスをデジタルギフト化した取引額。単価は通常価格で算出。

■みなし流通総額

資金移動業取得後に、デジタルウォレットに連携、流通総額対象となる想定額。主に、デジタル&事業(マヒナ・オンコーチ)、給与前払い事業(Q給)における報酬支払額。資金移動業取得後、ロードマップにおける流通総額の成長を支えていく予定。

通期業績予想に対し、**非常に堅調な進捗状況で推移しており、通期業績予想についても改善の蓋然性が高い**ものの、前期買収した事業である「メンタルヘルス事業のマヒナ」及び「オンライン家庭教師マッチングのオンコーチ」におけるPPAの影響が損益に与える影響を精査しているため、業績予想の修正は留保

2024年度9月期			
	1Q累計	通期予想	進捗率
売上高	203百万円	807百万円	25.2%
営業利益	13百万円	▲102百万円	非常に堅調



業績の安定化

第1四半期における**営業利益黒字化の達成**：営業利益13百万円

- ・フィンテック事業における流通総額及び売上が15四半期連続成長を達成
- ・フィンテック売上及び粗利ともに、前年同Q比約2倍
- ・資金移動業取得後は更なる収益改善の見込み
- ・デジタルマーケティング事業におけるセグメント利益大幅改善（当期1Q対比+41百万円、前期1Q対比+13百万円）

資金調達

第2四半期中に各種資金調達により**手元流動性（現預金残高）の強化を予定**

- ・GC注記の解消という観点からは、足元の資金を拡充させることが最も効果的な施策となる
- ・TIP（行使価格1,000円、100,000株）について、MSワラント化という選択肢は存在するものの、足元の株価の状況を踏まえ、短期的にはMSワラント化は行わない予定。但し、GC注記の解消を優先事項において判断していく

02 2024年9月期 第1四半期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2024年9月期 第1四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）



当第1四半期会計期間は、フィンテック事業・デジマ事業の継続的な成長により、**売上・粗利ともに大幅に成長**
 また、販管費の適切な管理により、**営業利益の黒字化を実現**

単位：百万円	2024年9月期 第1四半期 (2023年10月～2023年12月)	2023年9月期 第4四半期 (2023年7月～2023年9月)	前四半期比	2023年9月期 第1四半期 (2022年10月～2022年12月)	前年同期比
売上収益	203	187	108%	95	213%
売上総利益	173	163	106%	85	203%
売上総利益率	85%	87%	▲2pt	88%	▲3pt
販売費及び一般管理費	176	226	77%	162	108%
その他収益及び費用	16	▲76	—	16	0%
営業利益	13	▲138	—	▲61	—
四半期利益	37	▲117	—	▲59	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	11	▲142	—	▲59	—

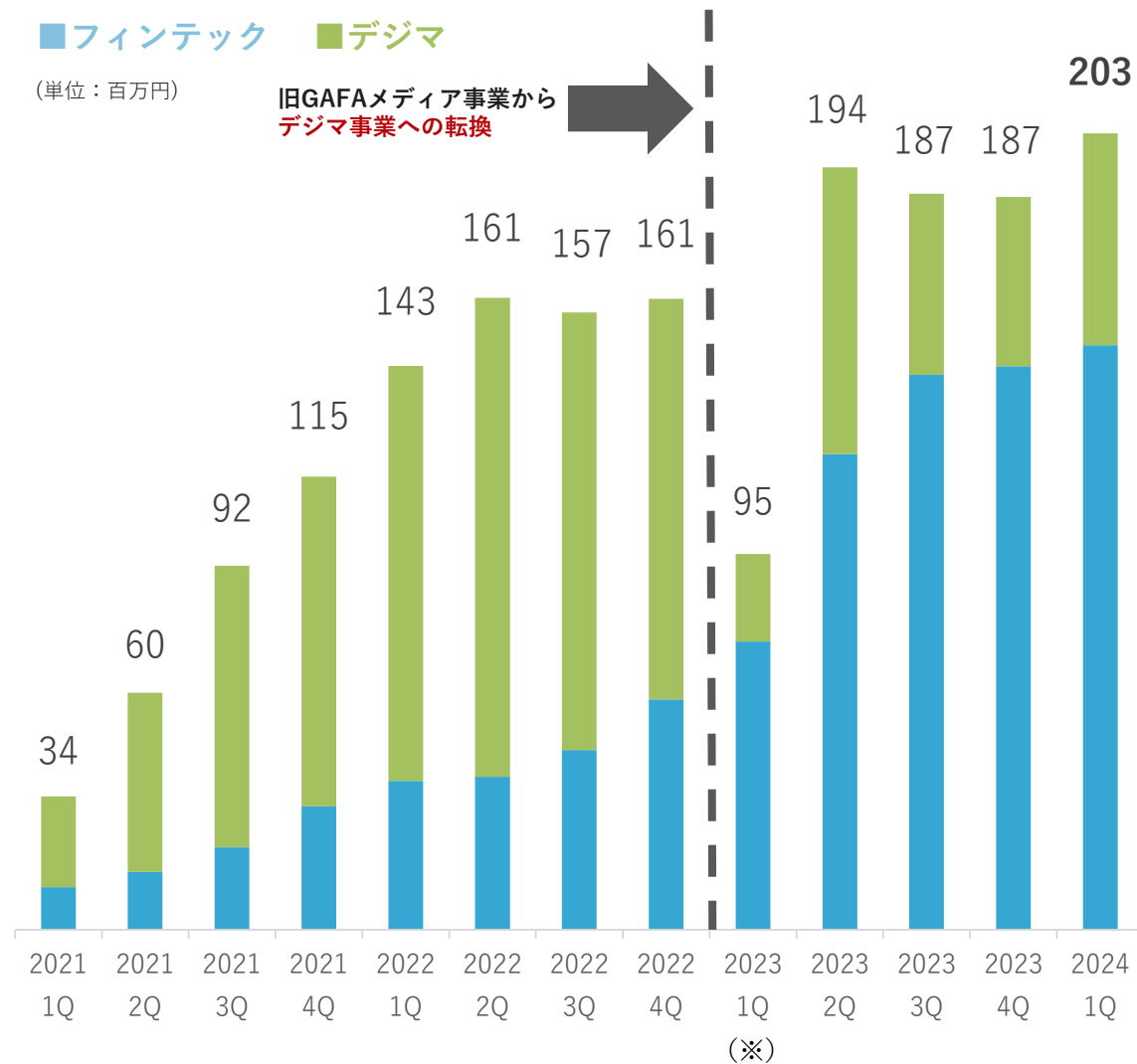
当社考察

- 1 前期に買収した事業の収益貢献により前年同期比で大幅に成長を実現。また、前四半期対比でも成長を継続した結果、7四半期ぶりの営業利益の黒字化を達成
- 2 債務免除益47百万円の計上による。

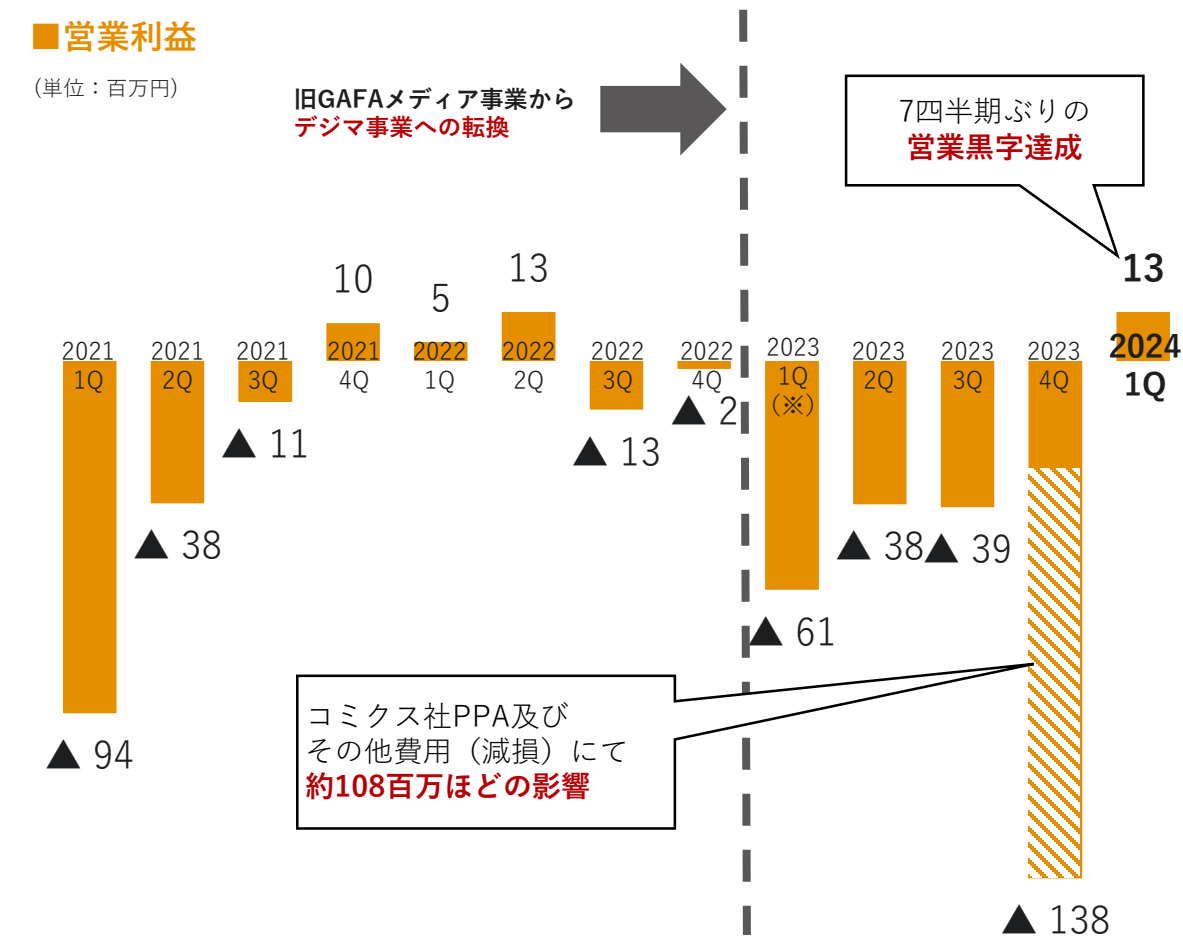
売上・営業利益 | 四半期毎の推移

第1四半期の売上高は、フィンテック事業、デジマ事業共に堅調に推移し、社名変更後における最高値を更新
また、販管費を適切に管理し、7四半期ぶりの**営業利益の黒字化を実現**

フィンテック・デジマ・グロースの四半期売上推移



営業利益の四半期推移

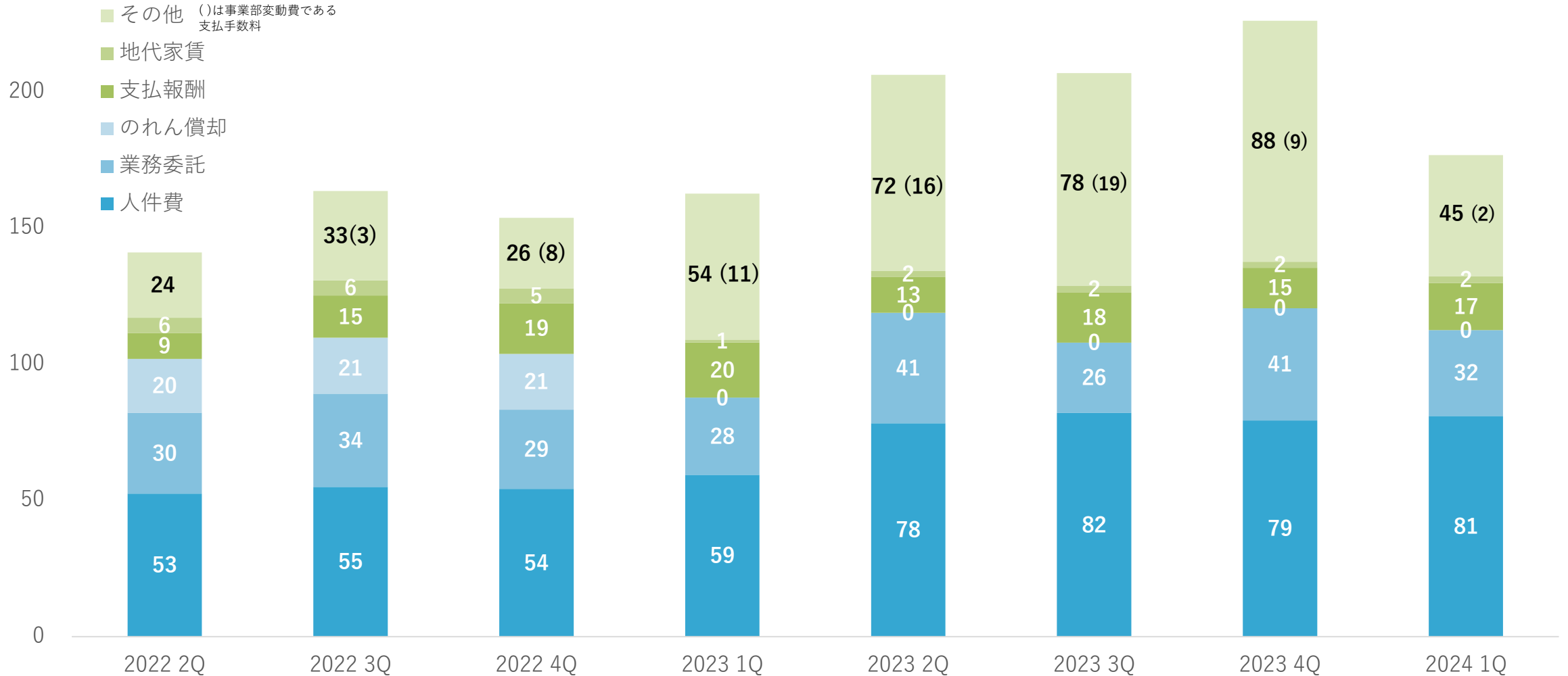


(※) 2023 1QよりIFRS適用

販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

増員による人件費、支払報酬の微増があったものの、すーちゃんモバイル権利金を前期に減損したことにより当期以降の償却費が無くなったほか、業務委託費も減少したことにより前四半期対比で販管費全体は大きく減少

250 (単位：百万円)

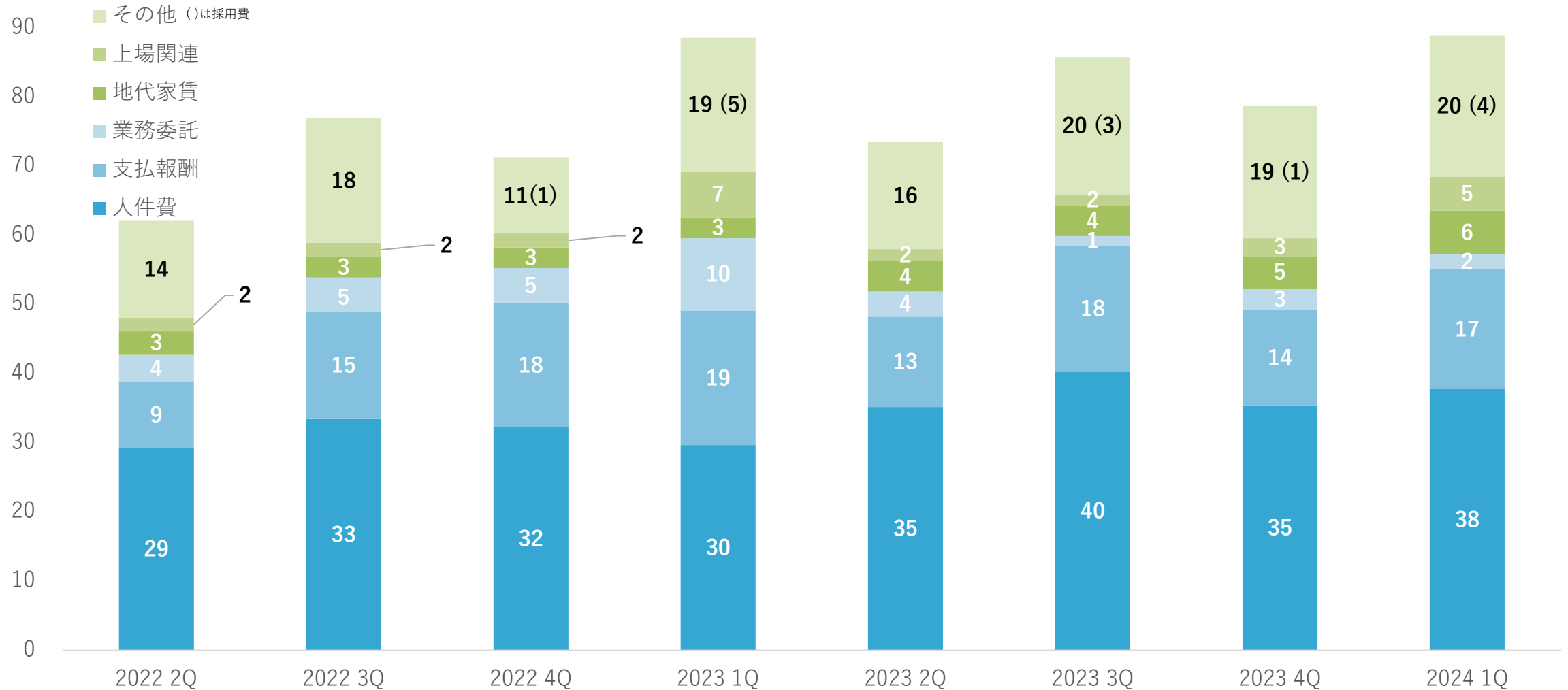


※当第1四半期よりIFRSベース
地代家賃約4百万円は「その他」へ振替

販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

増員により採用費及び人件費が増加したことに加え、決算対応に伴う上場関連費用（主に株主総会の日程変更による一時費用）が増加したものの、前年同四半期では、ほぼ同水準で着地

100（単位：百万円）



※共通費は日本基準（JGAAP）にて開示しております

連結貸借表 (B/S) (IFRS適用)

代表取締役からの貸付け実行により、現金及び現金同等物が増加し、十分な流動性を引き続き確保。
第1四半期において四半期利益が37百万円となり、資本も改善することとなった

単位：百万円	2024年9月期 第1四半期末 (2023年12月31日時点)	2023年9月期末 (2023年9月30日時点)	前期末比
流動資産	1,141	1,014	112%
現金及び 現金同等物	512	444	115%
非流動資産	638	665	95%
資産合計	1,780	1,679	106%
流動負債	1,103	983	112%
非流動負債	128	167	76%
資本	548	528	103%
負債及び 資本合計	1,780	1,679	106%

当社考察

- 借入による資金確保1.3億円により、現金及び流動負債がそれぞれ増加
- 四半期利益37百万円の黒字化により、資本の状況が改善

03 事業進捗

2024年9月期1Q 業績状況(前Q比較・前年同Q比較)



前Q比較では**流通総額107%、売上104%**の成長率で着地。前年同Q比では**売上2倍、セグメント利益4.7倍成長**
流通拡大に向け今後は、資金移動業本申請、医療領域における前払い対応の強化を予定

	当Q実績	前Q実績	前年同Q実績	前Q比	前年同Q比
流通総額	1,402 百万円	1,307百万円	982百万円	107%	142%
売上高	149 百万円	143百万円	73百万円	104%	202%
粗利	119 百万円	120百万円	63百万円	99%	189%
販管費	67 百万円	83百万円	49百万円	80%	135%
セグメント利益	52 百万円	21百万円	11百万円	240%	478%

2024年9月期1Q フィンテック・セグメント業績状況

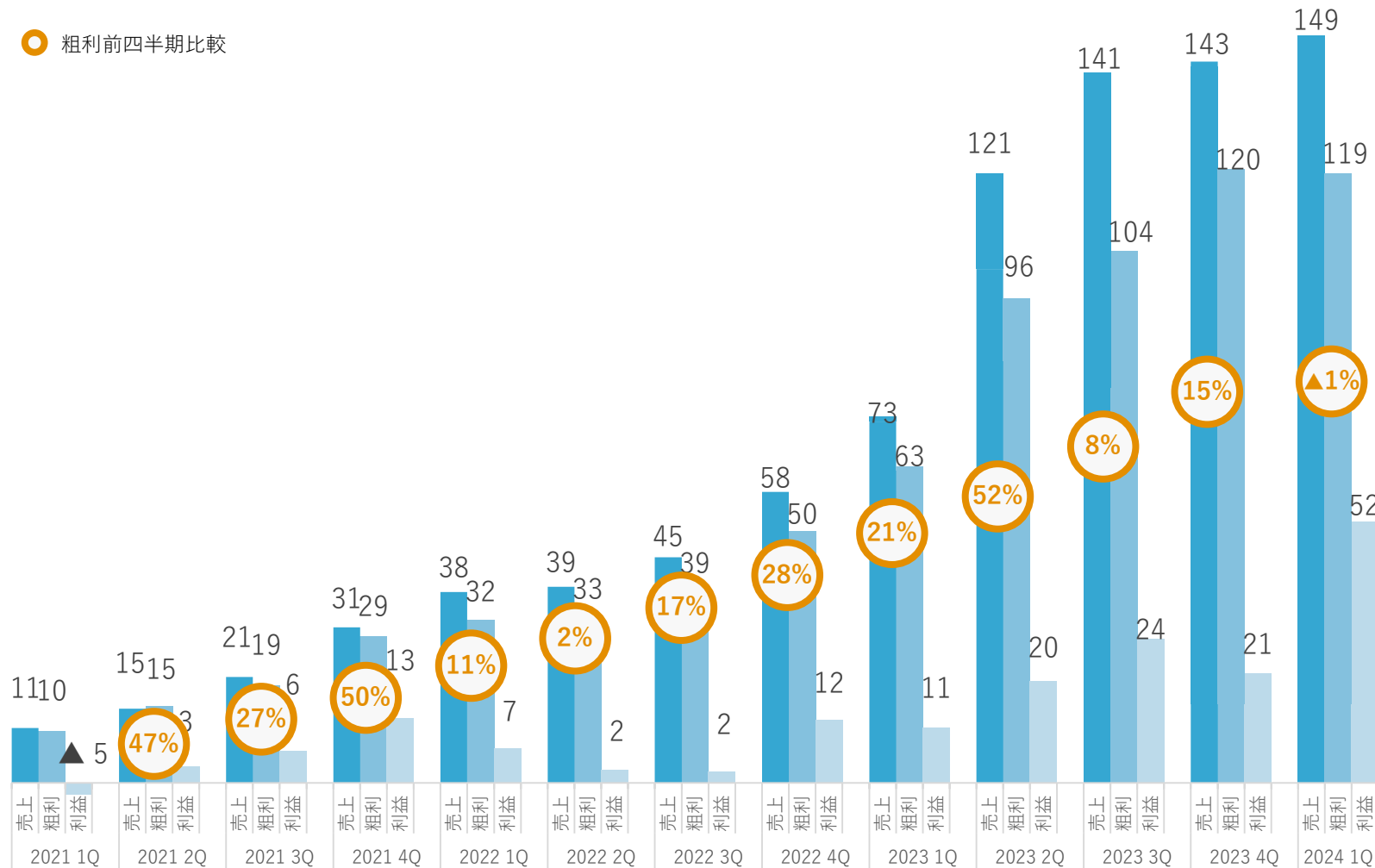
フィンテック・セグメントとしては**売上15四半期連続成長**、**前年同四半期比1Q粗利成長率 189%**

2Q以降は資金移動業の取得に伴いeKYCを導入することで、本人確認が必要な中古買取市場への参入も可能に

フィンテック・セグメント

(単位：百万円)

○ 粗利前四半期比較



売上
15四半期連続成長

前年同四半期比
1Q粗利成長率 189%

1Q粗利率 79.8%
流通総額拡大を優先した手数料割引施策による億単位の一括購入需要が増加

1Qセグメント利益率
34.8%



進捗率

15%

14億円

年間流通総額 前期倍増 90億円

進捗率15%に留まるも資金移動業の本申請に向けた準備は順調に進行
取得後の大型流通に向けた各社アライアンスも走り出し



進捗率

220%

11%

流通売上率

5%

現時点においては目標対比2.2倍を実現するも、
流通総額を第一優先に5%程度まで下がる可能性を読み込み済み



進捗率

94%

80%

粗利率

85%

資金移動業取得後のデジタル払いおよび、
流通拡大による仕入先のディスカウント効果による粗利改善を図る

お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

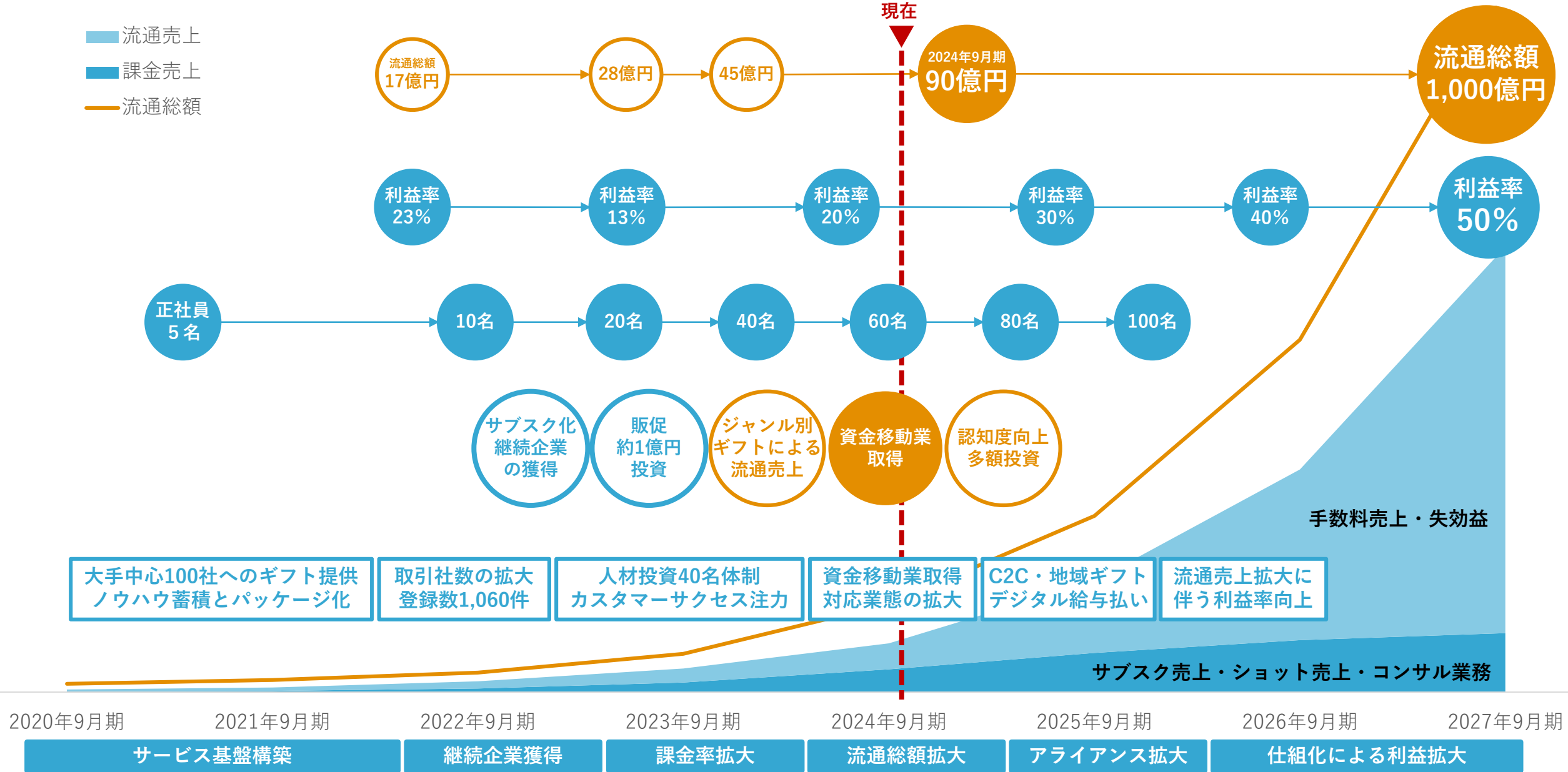
2024年9月期目標

流通総額90億円(前期比2倍)

2027年9月期目標

流通総額 1,000億円 営業利益率 50%

■ 流通売上
■ 課金売上
— 流通総額



2027年 流通総額1,000億円・営業利益率50%

「資金移動業取得」による流通総額最大化

ギフト市場

キャッシュレス市場

CtoC市場

デジタル給与払い

流通売上最大化

ボリュームディスカウント

ジャンル別ギフト(自社商品ギフト)

実現するための掛け算人材獲得・100名体制

営業開拓力

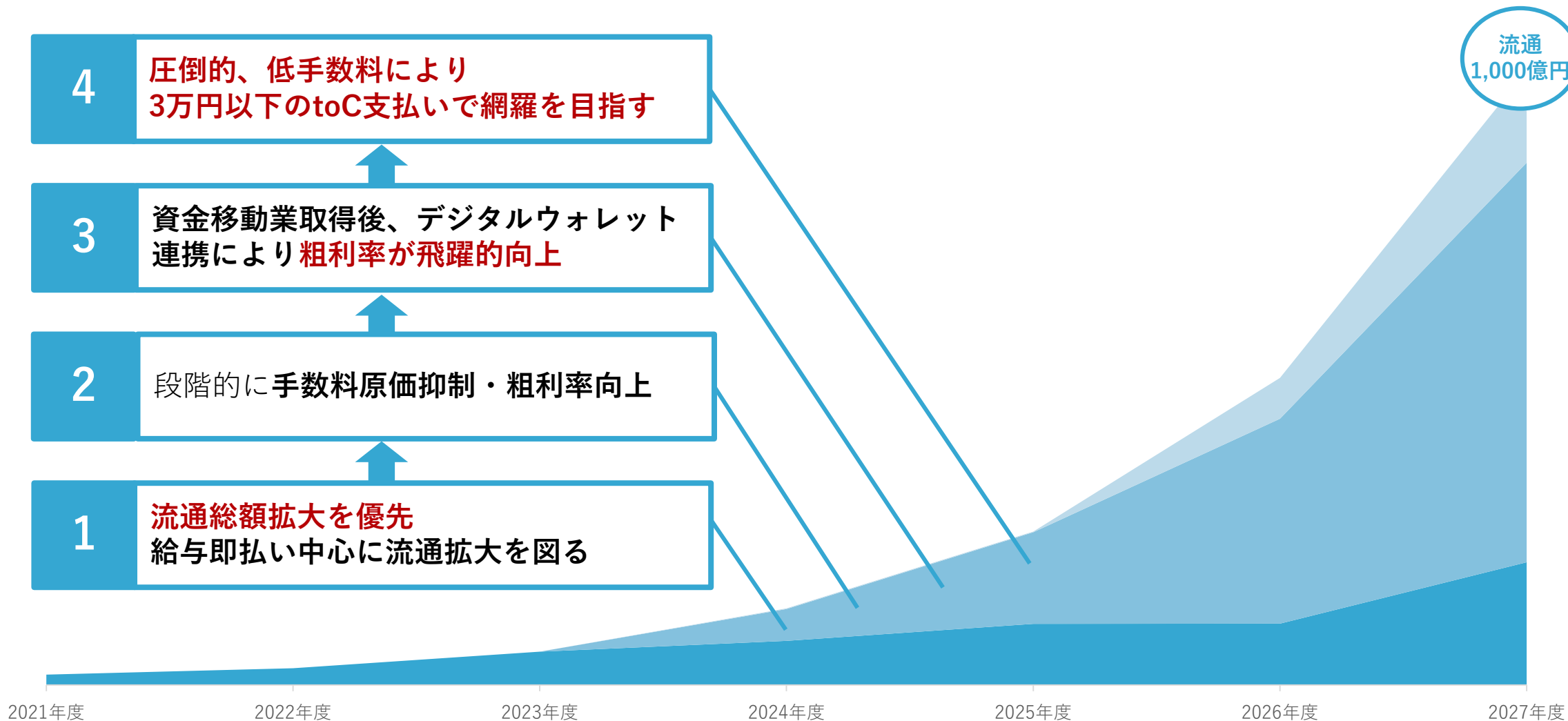
開発力・仕組み化

企画提案力

戦略的提携力

流通総額拡大を優先、競争環境を勘案し、給与即払いでは初期粗利効果をほぼ見込まないものの、
資金移動業獲得後、デジタルウォレットへ連携することで粗利率が飛躍的に増加見込み。

■ 広告領域による流通 ■ 人材領域による流通 ■ 金融領域による流通



「3万円以下のtoC現金支払い」を①広告領域 ②人材領域 ③キャッシュレス領域で網羅を目指す。



- スタンプラリー
- オンラインくじ
- ギフト配布
- インスタントウィン
- ポイント交換
- キャッシュバック
- アンケート



- 給与の前払い
- 通常支払い(毎月の定期支払い)
- 福利厚生
- インセンティブ
- 交通費、経費精算



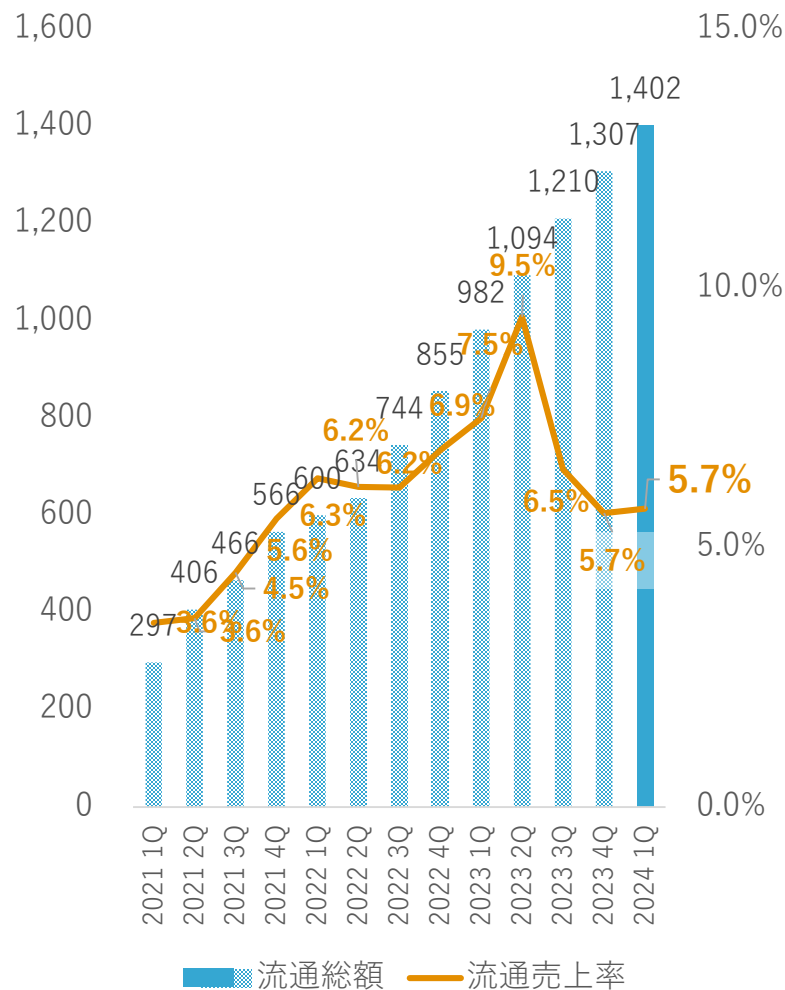
- 振込代行
- 給付金
- 保険金
- 祝儀、香典
- 個人間送金
- BtoCデジタル送金

流通総額獲得施策により**過去最高額となる14億円**。

流通売上率5%以上を維持。今後も**流通総額の拡大に努め、安定的な高収益モデルの実現**を図る

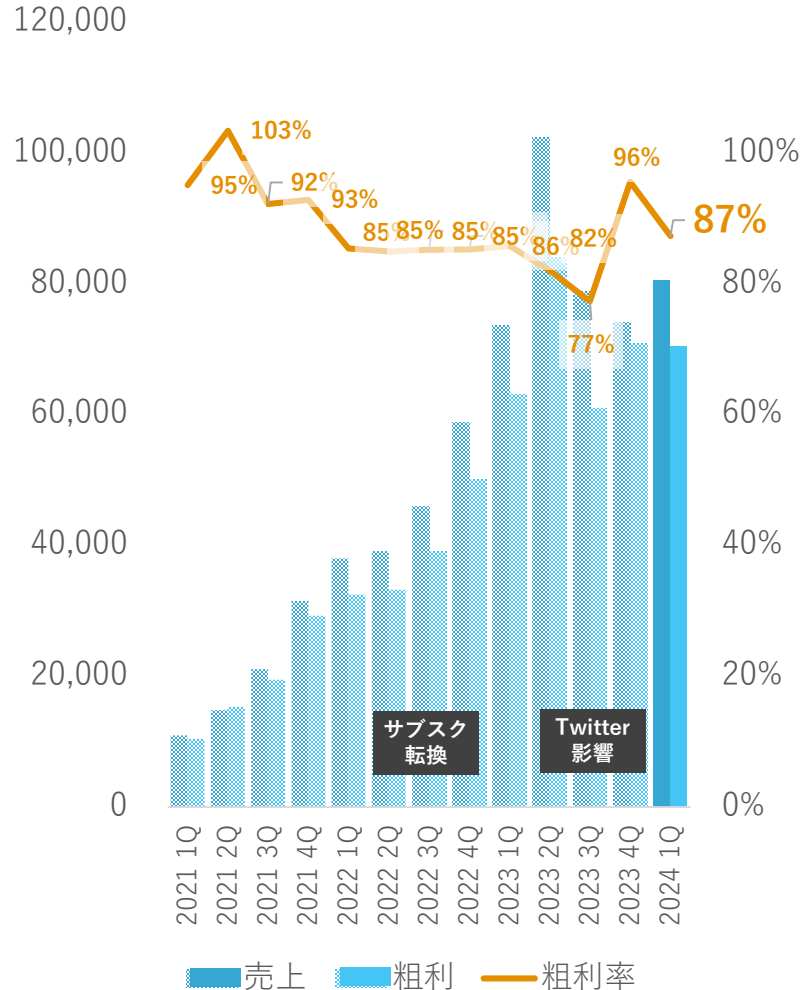
流通総額・流通売上率 ※デジタル&除く

(単位：百万円)



売上・粗利推移 ※デジタル&を除く

(単位：千円)



流通総額・売上共に
15四半期連続成長

過去最高額

流通総額 **14億円**

流通売上率 **5.7%**

※売上 ÷ 流通総額

粗利率 **87.3%**

※粗利 ÷ 売上

(賃金・報酬・その他にも)
お支払いに関する問題を
より安く・かんたんに

- ✓ 手数料は0~110円/1件 or 送金金額の5%
- ✓ 24時間365日対応
- ✓ 多様な受取先
- ✓ eKYC (本人確認と反社・反市チェック機能)
- ✓ 2024年春 資金移動業取得予定

※一部サービスは取得後にご提供予定



『デジタルギフト®』 『デジタルウォレット』 『即払い』 それぞれの特徴を活かし、
お客様のお支払いに関する問題をトータルソリューションいたします

デジタルギフト

想いを、すぐに。

キャンペーン	ポイント交換	キャッシュバック	給付金
福利厚生	オリジナルギフト	アンケート報酬	その他 マーケ機能

+ 会員登録 + eKYC

お金の未来をもとう。

デジタルウォレット

【2024年春】 資金移動業取得予定

振込代行	買取代金	交通費 経費精算	個人間送金
マイページ 機能	保険金	貸金	祝儀・香典

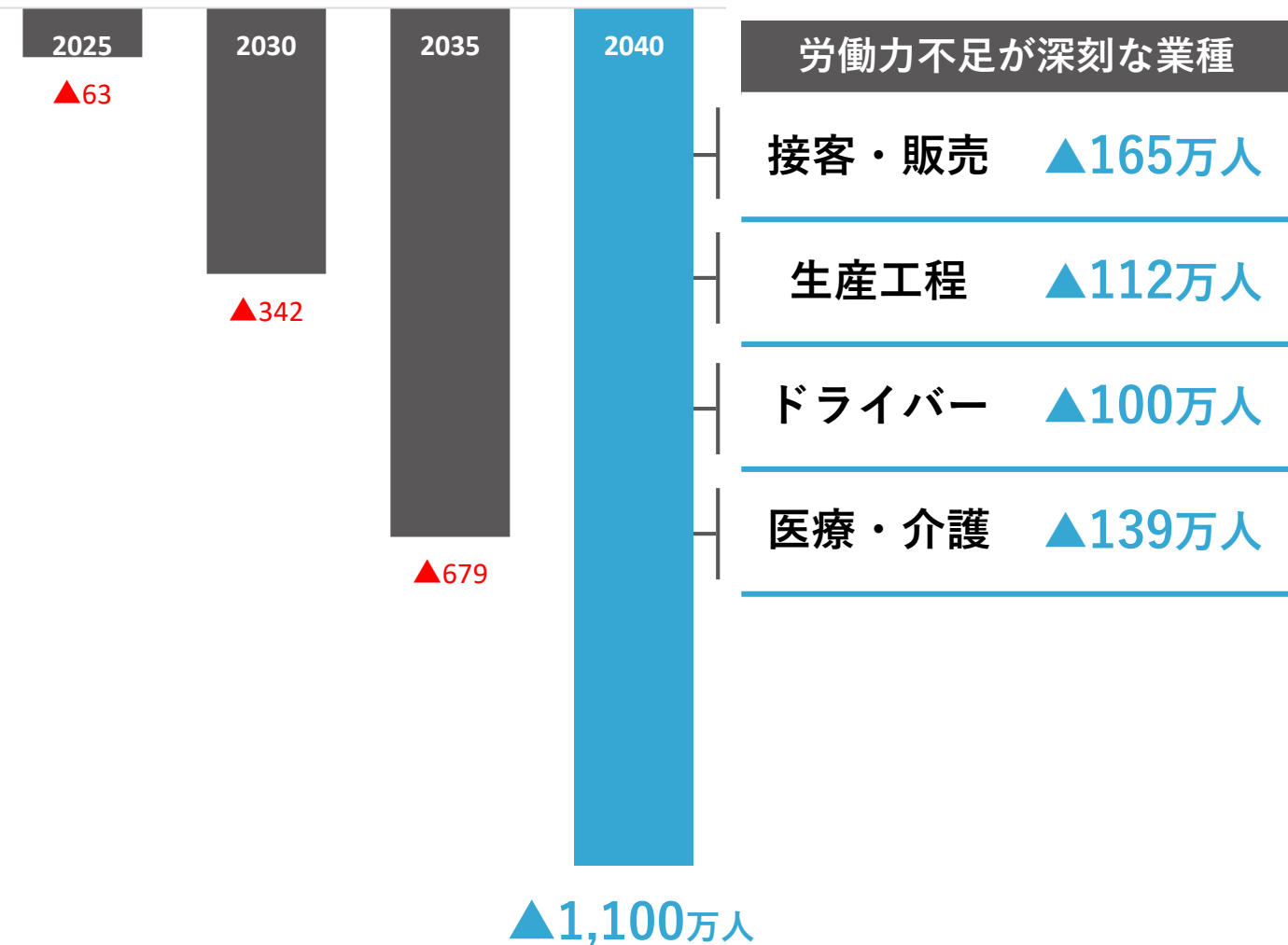
即払い

貸金・報酬の前払い
貸金・報酬の通常（毎月）支払い

資金移動業取得後、
デジタル払い対応
(現金以外の豊富な受取先)

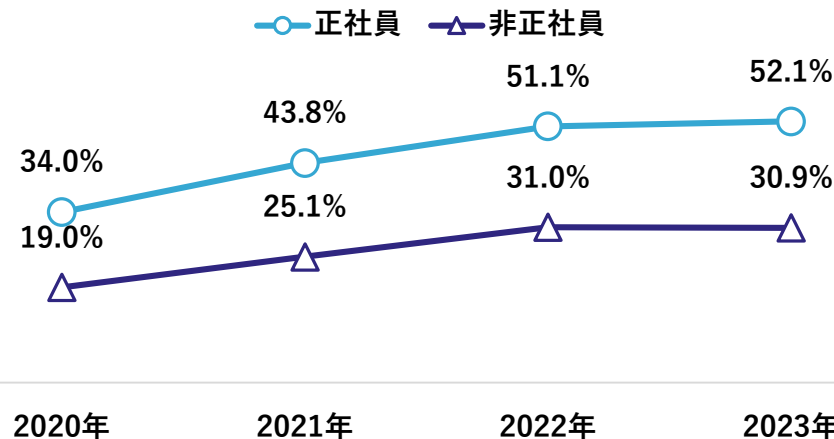
銀行API 開発中
最も安い銀行手数料を自動判別

2040年、人手は1,100万人不足する

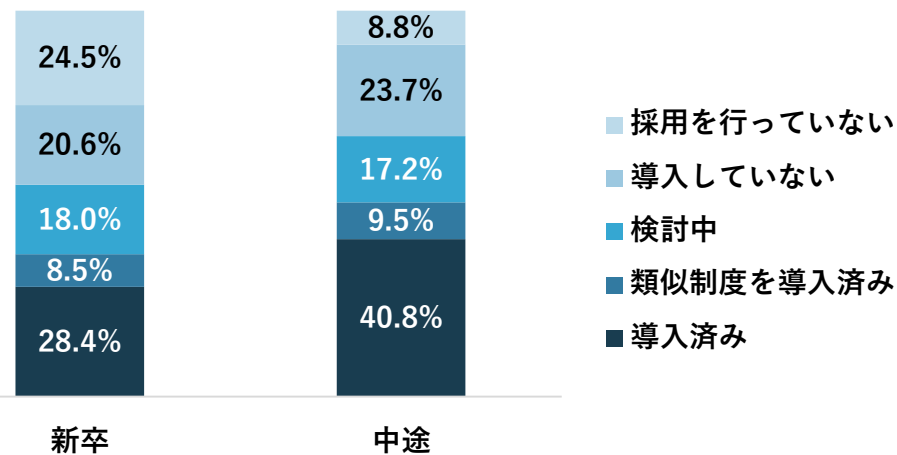


労働力不足が深刻な業種

人手不足を感じる企業の割合



ジョブ型雇用制度 導入割合

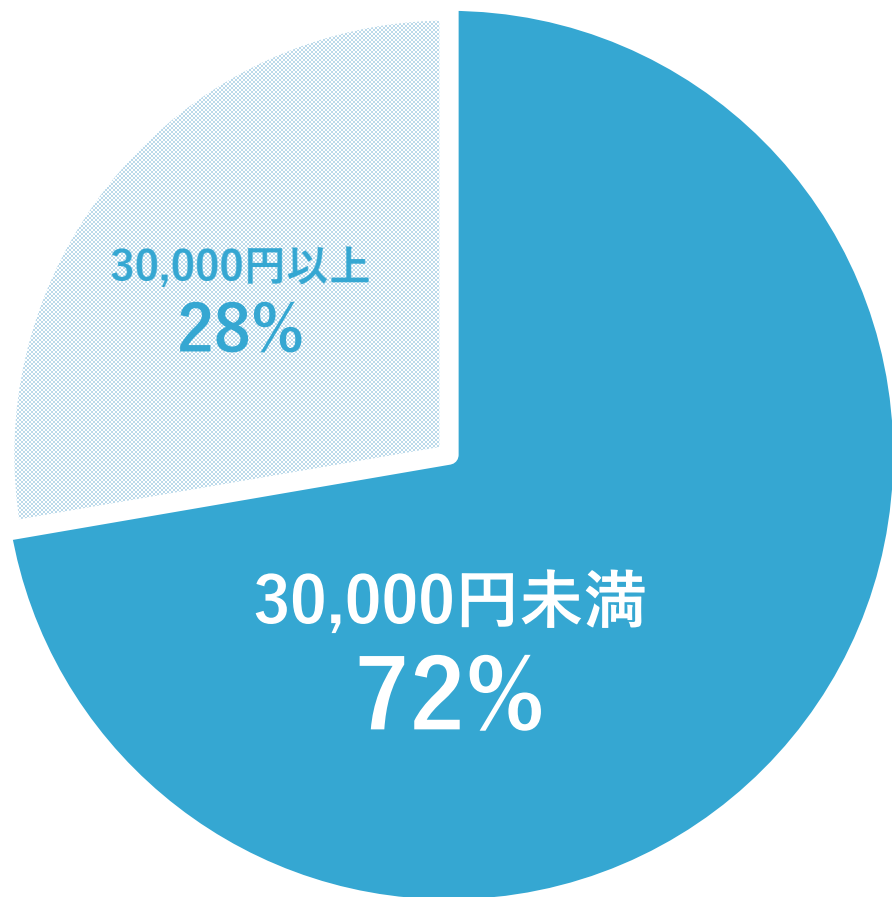


出典：リクルートワークス研究所, 株式会社帝国データバンク, 株式会社マイナビ

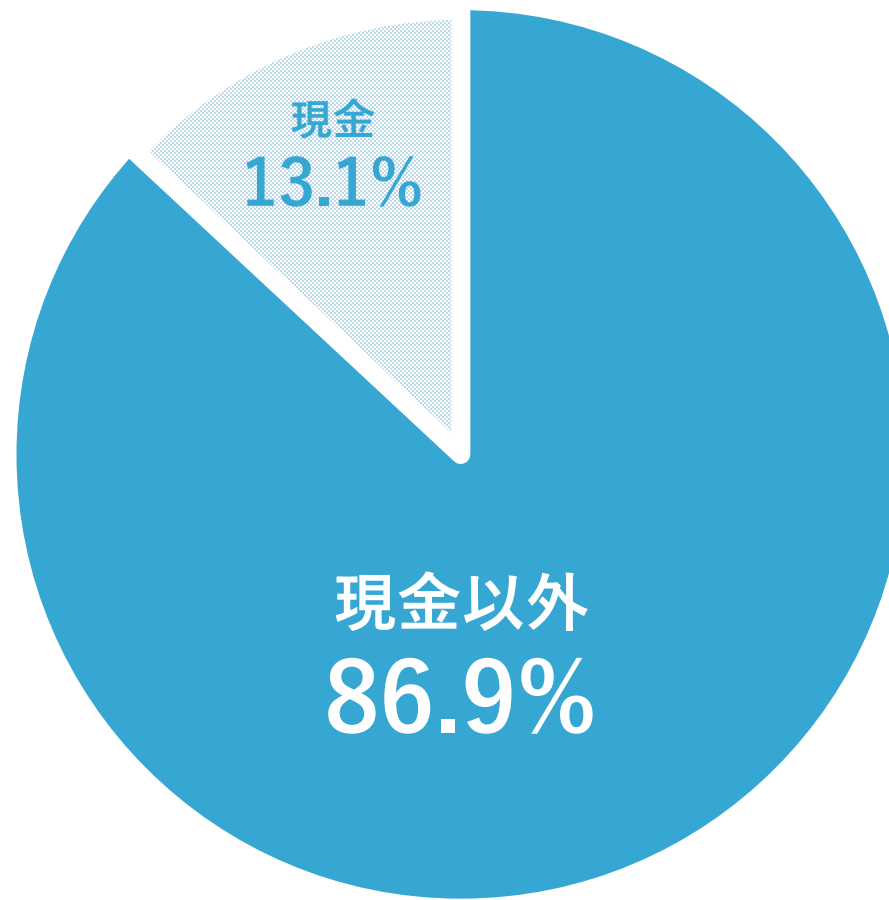
ギグワーカーが得た賃金の70%超は3万円未満の少額受取

また、3万円未満は現金以外を受け取る利用者が約86%と多く、デジタル受取の需要は加速すると考えられます

ギグワーカーの報酬分布



デジタルギフト・デジタルウォレットでの受取傾向



お金の未来をもとう。

デジタルウォレット

資金移動業取得後(2024年春予定)

多くの受取先と連携している

デジタルウォレットと連携します(※)。

随時報酬を受け取る場合、

1回あたりが1万円前後と

少額となるため、銀行で受け取るよりも

各サービスで受け取るニーズが高まります。

デジタルウォレットでは、

- ①振込手数料の無償化
 - ②受取先の多様化・拡充
 - ③365日24時間リアルタイム受取
 - ④額面以上(増量)の受取先
 - ⑤一定期間預けると数%のボーナス付与
- 等、賃金や業務委託報酬のお得な受け取り方の多様性を追求していきます。

送金・ペイメント



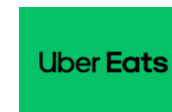
金券



商品・サービス



PlayStation Store



暗号資産



こちらの受取先は報酬提供としてのご利用はいただけません



Demaecan

dPOINT

資金移動業取得後（2024年春）に業務委託報酬のデジタル支払いが可能

厚生労働省の賃金のデジタル払い認可取得後、賃金のデジタル支払いも対応可能予定

	現在		資金移動業取得後 (2024年春予定)		賃金のデジタル支払い 認可取得後	
	賃金	業務委託報酬	賃金	業務委託報酬	賃金	業務委託報酬
前払い（銀行振込）	○	○	○	○	○	○
通常支払い（銀行振込）	○	○	○	○	○	○
デジタル払い	×	×	×	○	○	○

※1 賃金とは正社員、契約社員、派遣社員、パート・アルバイト等、雇用契約に基づき、労働の対価として支払う金銭を指します。

※2 業務委託報酬とは委託契約、準委任契約、請負契約等に基づき、役務や成果物等の対価として支払う金銭を指します。

クライアント季節要因により予算増加傾向。セグメント利益前年同Q比310%(+28百万円)で着地

	当Q実績	前Q実績	前年同Q実績	前Q比	前年同Q比
売上高	54百万円	43百万円	22百万円	125%	242%
粗利	53百万円	42百万円	22百万円	126%	244%
販管費 ^(※1)	28百万円	61百万円 ^(※1)	8百万円	46%	334%
その他収益及び費用 ^(※2)	16百万円	▲27百万円 ^(※2)	0百万円	-	-
セグメント利益	41百万円	▲46百万円	13百万円	大きく黒字化	310%

※1: コミクスPPAの顧客資産の一括償却費を含む

※2: IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上。減損を含む

04 Appendix

即日発行
できます!

業界最安値のデジタルギフト

1枚1円からご利用可能。PayPay・Amazonギフト・Quoカード・銀行等から選んで贈ることができます。



amazon ギフト券



QUO Pay
クオ・カード ペイ



d POINT



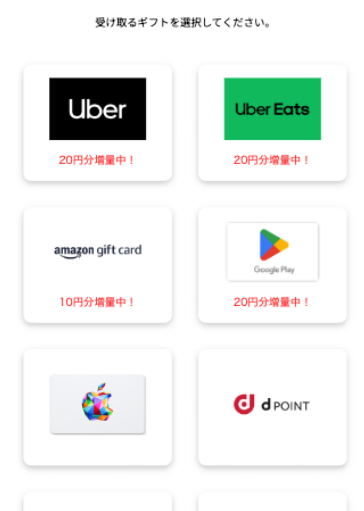
bitcoin
by bitFlyer

アプリのダウンロードや会員登録は不要、届いたギフトのURLをタップだけで利用可能
デザインテンプレートをカスタマイズすることによって、シームレスに受け渡し完了
ユーザーの離脱防止や、自社サービスと一貫性のあるUI・UXを実現

ギフトTOP



ギフト選択



ギフト選択詳細



サービス概要
AmazonギフトカードはAmazon.co.jpで買えるほぼすべての商品にご利用可能です。クレジットカードを持っていないでも、Amazonギフトカードがあれば現金と同様にお買い物ラクラク！ギフト券を利用すると支払いをコンビニに選択していた場合は行く手間が省けて、より便利に買い物ができるようになります。さらに、Amazonギ

受取り同意画面



サービス概要
AmazonギフトカードはAmazon.co.jpで買えるほぼすべての商品にご利用可能です。クレジットカードを持っていないでも、Amazonギフトカードがあれば現金と同様にお買い物ラクラク！ギフト券を利用すると支払いをコンビニに選択していた場合は行く手間が省けて、より便利に買い物ができるようになります。さらに、Amazonギ

動画再生※1



15秒後にギフトコードを受け取れます。
動画が再生されない場合
ADブロックなどをご利用している場合、動画が再生されない場合がございます。お手数ですが、ログインやアドオンを無効にしてから受け取りください。
ギフトの受け取りを完了する

受取り完了※2



受け取り完了
必ずコードを控えるか、入力を済ませてください。
※受け取ったコードの再表示はデジタルギフトのURLを再度開くと、受け取ったギフトの履歴で確認できます。
Amazonギフトカード
1,010円相当
コード利用期限：期限なし
Z7NV-LBBG39-75MU
コードをコピーする
Amazonギフトカードの詳しい使い方はこちらをご確認ください。

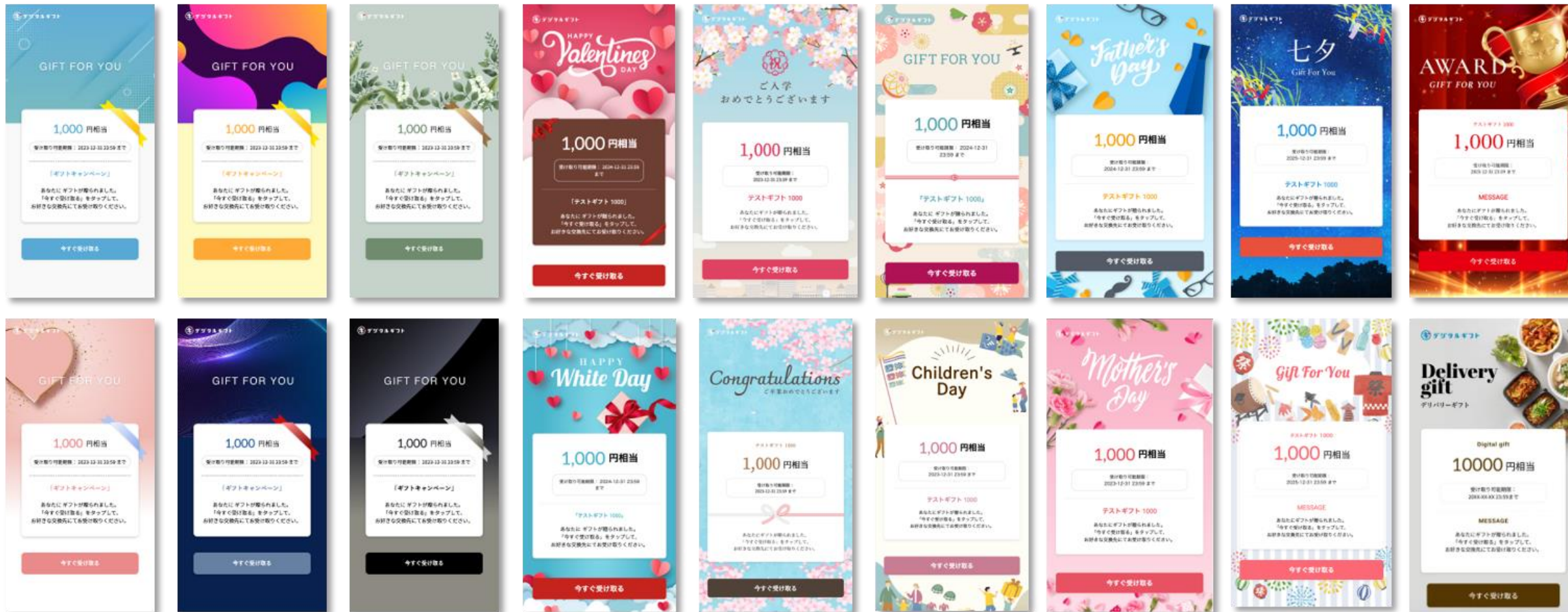
※1：PR動画の差し込みには有料プランへの登録が必要です
※2：受け取り画面下にバナーを設置するには有料プランへの登録が必要です
※3：一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です

ベーシックなデザインからイベントに合わせたデザインまで幅広く提供、順次デザイン追加予定
貴社専用デザインの制作も可能

ベーシック

シーズナル

利用法



デジタルギフトが用意している交換先に加え、貴社独自の商品をギフト化
ブランドイメージや企業理念を反映させたオリジナルのギフトを贈ることが可能
 通常のギフト交換先に追加することで、弊社流通からの流入も期待できる

発行可能な自社商品ギフトイメージ

■ 物品ギフト・デジタル商品券

- ・ 自社で製造、販売している製品（食品等）
- ・ ノベルティグッズ等



■ デジタルチケット・デジタル回数券・スタンプラリー

- ・ 店舗やECで使える割引券
- ・ 特定商品との交換券（ドリンクチケット等）



■ デジタルコンテンツ

配布・消込方式等

■ 電子スタンプ・QRコード等による消込

店舗やイベントにて機材や充電不要
 手軽にデジタルギフトや
 チケットの認証・消込が可能



■ コード表示

POS連携やシリアル番号等での配布が可能
 (QRコード・JANコード・文字列・URL等)

■ 入力フォーム

商品や試供品の配送が可能
 ・ 氏名・住所・電話番号等



その場で抽選結果がわかるインスタントウィン機能も提供
SNSフォローや会員登録を促し、**貴社の見込み顧客を囲い込みが可能**

各キャンペーン告知面

デジタルギフト

参加条件の判別

動画訴求

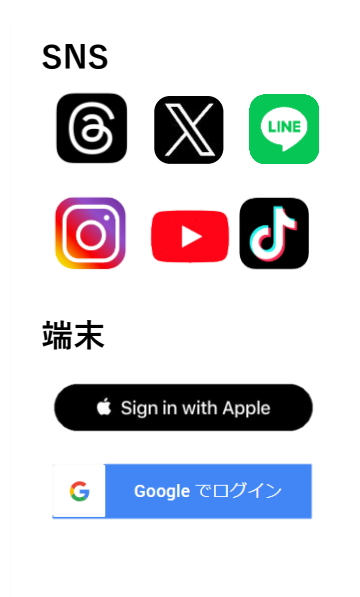
アンケート

リアルタイム抽選



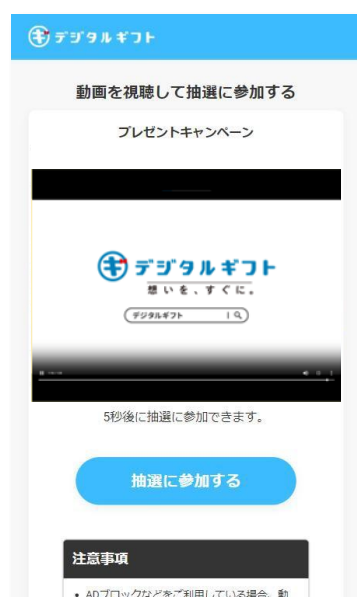
キャンペーン告知

※Twitterなどで
キャンペーンを告知



参加認証

※フォローやリツイートを
判別して抽選参加を許可
※自動判定はTwitterのみ可能

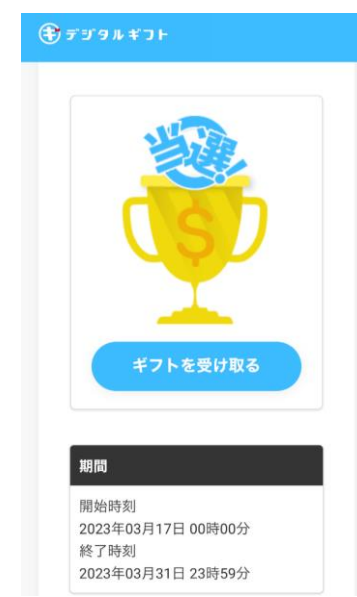


動画視聴



アンケート

※アンケート回答により、
当選率を変動させる
ことも可能です



抽選画面

※ハズレ画面に
誘導バナーの設置も可能



ギフト受取

成果地点に到達したユーザーへスタンプの付与、スタンプがたまったユーザーへデジタルギフトの配布まで一貫して行うことができるサービスです

デジタルスタンプカードの入手

デジタルスタンプの配布

抽選とギフト配布

利用者データの取得

購買促進

リアルタイムでのインセンティブの付与



登録

アンケート

メール認証

スタンプカード

抽選

ギフト付与

ギフト受取

- ①メールアドレスの登録→②アンケートに回答→
- ③登録したメールアドレスに送付、記載されたURLをクリックしスタンプ台紙を獲得

- ④各店舗QRコードを読みスタンプを3つ貯める
- ⑤スタンプが3つ貯まると抽選ボタンが出現
- ⑥当選したギフトの受け取りボタンが出現

- ⑦受取ボタンよりギフトの受取

ポイント運用の場合、引当金の処理が必要となる

1ポイント1円という定義がなされ、将来発生する費用として発行済みポイントは引当金処理の対象となります。

こちら**将来、コスト圧迫の要因となる可能性**がございます。

CVポイントの設定変更をすることができ、成功体験を利用者ごとにつくることが可能

利用者毎にCVを変更。

これにより**CV達成へのモチベーションを高め、離脱を回避**することを目的としております。

- ・ビギナーユーザーに対しては少額のギフトをスモールコンバージョンでプレゼント
- ・ベテランユーザーは、ユーザー毎にゴールを変更しプレゼント内容を変更

実装スピード

既にスタンプ機能はご用意があるため、

貴社連携用にカスタマイズすることで**早期の実装が可能**となります。

登録

アクション

スタンプ付与

景品を付与

消込



01 目的

店舗周回による売上の向上と顧客データの収集

02 施策概要

狸COMICHI(飲食店街)にて、店舗の飲食毎にスタンプを付与。3つスタンプを獲得したユーザーに対し抽選を実施し景品付与

03 メリット

① クロスセル

顧客に複数店舗を周回させ商店街全体の売上を向上
スタンプラリー企画の宣伝により新規顧客獲得

② 購買データ収集

顧客データを収集し次回のマーケティング戦略に活用
年齢・性別・居住地・利用店舗・客単価etc...

1周年スタンプラリーキャンペーン
8月25日~9月3日

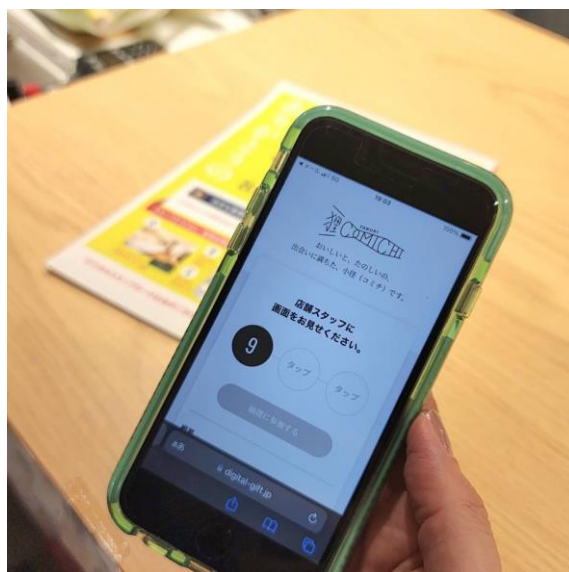
感謝を込めて











景品:

- A賞: からかさホテル ベアチケット (1組)
- B賞: サッポロクラシック (1ケース)
- C賞: サッポロクラシック (6缶パック)
- D賞: ゴールドスター (1缶)
- E賞: 濃いめのレモンサワー (1缶)
- F賞: ホッカレモン (1個)
- G賞: 狸COMICHI オリジナルグッズ (1個)

スタンプラリー参加方法

- Step1 スタンプカードをゲット!**
まずは右の二次コードを読み込んでスタンプカードをゲット!
- Step2 各店舗で食事しよう!**
各店舗に設置されている二次元コードを読み込んで1スタンプゲット!
①1枚のスタンプカードにつき同一店舗でのスタンプ獲得は1回限りとなります。
- Step3 景品を当てよう!**
スタンプ3つごとに、お得な景品ゲット!
①スタンプ3つを履きし抽選参加後、新しいスタンプカードに参加することができます。
②新しいスタンプカードでは既に食事をした店舗でもスタンプ獲得できます。



機能	概要
 ギフト配布機能	日時予約可能なメール・SMSによるデジタルギフトの配布
 ギフト有効期限設定	ギフト利用開始・終了日時の設定
 インスタントウィン[※]	リアルタイム抽選・景品の自動配布
 マストバイ機能	特定の商品・サービス購入を抽選参加条件に設定
 デザインギフト	季節やイベントに合わせたデジタルギフトのデザイン変更
 自社商品ギフト	自社商品・サービスをデジタルギフト・チケット(回数券)化
 PR動画	デジタルギフト受取前のPR動画差し込み
 誘導バナー	デジタルギフト受取完了ページへの誘導バナー設置
 アンケート機能	デジタルギフト受取前のアンケート差し込み
 認証機能	暗証番号による不正受け取り防止

※Twitter上でインスタントウィンを利用される場合、一部制限あり



デジタルウォレット
お金の未来を持とう。

2024年春に資金移動業を取得（予定）し、マイナカード等によるeKYC機能を実装
WEB3.0時代に向け、既存の暗号資産に加え、デジタル給与即時払い、個人間送金等、提供範囲を拡大



デジタルウォレットの役割・機能

本人確認機能



デジタルウォレット
お金の未来を持とう。



支払い機能



デジタルギフト
想いを、すぐに。

- ①本人確認・個人特定機能
マイナカード等によるeKYC対応
- ②利用先情報保存機能
口座情報・自動送金
- ③友達情報保存機能
個人間送金・お祝いタイマー
- ④デジタルギフト保存機能
デジタルチケット・NFTギフト等
- ⑤デジタルギフト端数額保持

※2024年春資金移動業取得に合わせてサービス開発予定

資金移動業取得によって対応可能な業態

- ・振込代行
- ・中古買い取り支払い
- ・交通費・経費精算
- ・個人間送金
- ・冠婚葬祭(ご祝儀・ご香典)
- ・お年玉・入学祝い等
- ・クラウドソーシング報酬支払い
- ・業務委託報酬支払い
- ・賞金支払い
- ・チップ

デジタルウォレットとはキャッシュレス交換としての連携のみを想定
本人確認のタイミングを受取時に行い、本人確認完了後、受け取り額の交換が可能



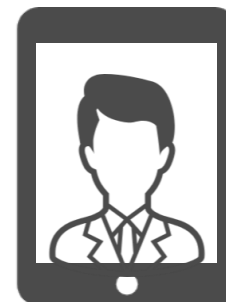
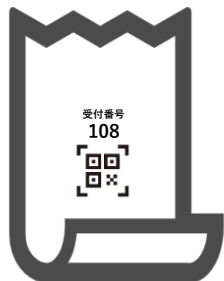
レシートの発行や
メール等でメッセージ送付

デジタルウォレットへ
遷移

送付金額・ポイントの
自動チャージ

本人確認と
反社・反市チェック

チェック完了後
受取額の交換が可能



※初回はデジタルウォレットへの
会員登録が必要

【送付情報連携】
弊社のAPIと連携、自動チャージを実現

犯罪収益移転防止法のガイドラインに沿った体制を整えております

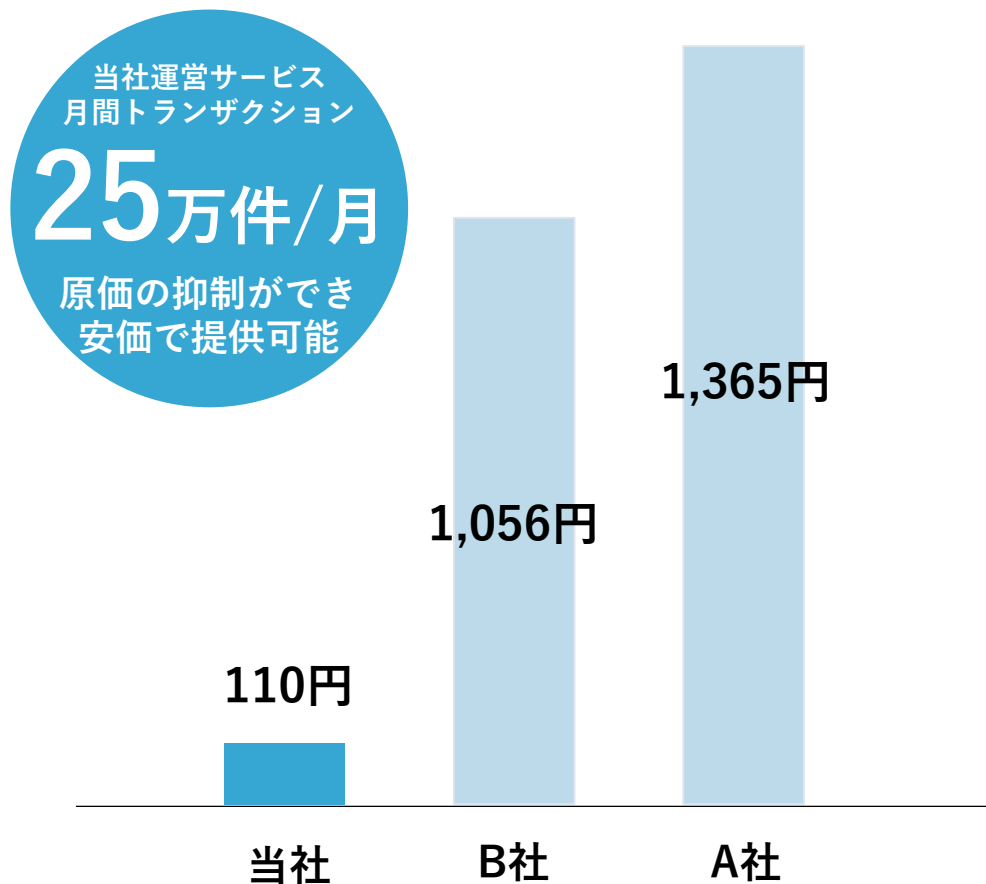
eKYC方式	対応書類	審査時間	審査フロー
ホ方式	<ul style="list-style-type: none"> 免許書 マイナンバーカード 在留カード パスポート (※2020年2月3日以前に申請発行されたものに限る) <ul style="list-style-type: none"> 運転経歴証明書 特別永住者証明書 	最大1時間	
		最大3時間	
ワ方式	マイナンバーカード	リアルタイム	

出典：LIQUID eKYC

初期・月額費用 **無料**

業界最安値
振込手数料

110 (※1) ~ **220**円



		弊社	A社	B社	C社
企業	サービス利用料	無料	11,000円	無料	27,500円
	システム利用料	0円/回	送金額の6% (2万円ご利用の場合1200円)	660円	500円or 2.5%
従業員	振込手数料	110円~ 220円/回	165円/回	396円/回	168円/回
	1回あたりの利用料金	110円~ 220円/回	1,365円/回	1,056円/回	668円/回
対応外国語数		7言語	0言語	0言語	0言語

※1：ゆうちょ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、GMOあおぞら銀行、PayPay銀行を振込先口座とした場合となります。
 ※2：金額は全て税込み表示となっており、システム利用料・振込手数料は2万円を前払い申請した場合の料金表になります。
 ※3：賃金のデジタル支払いの認可取得後、デジタルウォレットを経由して各種商品券や電子マネー等と交換の実装を予定していません。

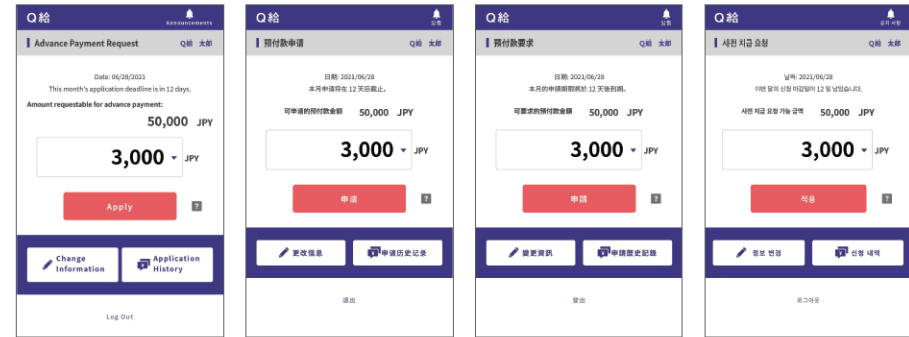
勤怠管理システム連携により手間なく、即前払い対応が可能で、
7カ国語対応で海外人材にも提供できます。

主要勤怠管理システムとの自動連携

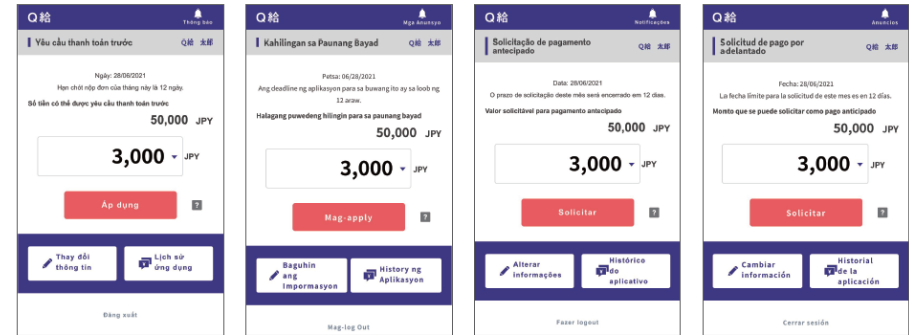


7カ国語に対応しており外国人労働者も対象に

- 各勤怠管理システムと連携しており、即時で利用できます。
- 継続的に他勤怠管理システムとも連携・増強しています。
- 未対応の勤怠管理システムでも、CSVによって即対応可能です。
- 業務委託等による報酬支払も対応可能となっています。



英語 中国語（簡体字） 中国語（繁体字） 韓国語



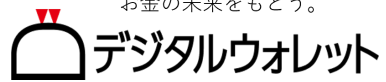
ベトナム語 タガログ語 ポルトガル語 スペイン語

創業から18年以上運営している報酬提供基盤を強みとして、手数料原価を抑えた多種多様な交換先を保有しております。

即払い

給与前払いサービス
事業買収とサービスリニューアル

お金の未来をもとう。



eKYC・資金移動業取得による
デジタル給与払い・個人間送金対応

2023年



人を不幸にしないための、デジタルと

2022年4月 社名変更

ポイント流通総額

約**274億円**

※2023年12月時点

最高月間交換件数

230,898件

※2023年6月時点

2020年



想いを、すぐに。

会員登録不要
単発で簡易に利用可能

Rea:Pay

副業解禁・在宅ワーク
ライフスタイルの多様化

2019年

報酬支払いの強みを活かし
フィンテック事業フォーカス、
5事業全てを売却。



電子マネーの普及

2011年



※2019年9月事業売却



総会員 1000万人超
月間報酬支払数 約2.5万件超



ポイントバンク

2008年



※2020年10月事業売却

創業事業であった
クラウドソーシング
およびクラウドメディア



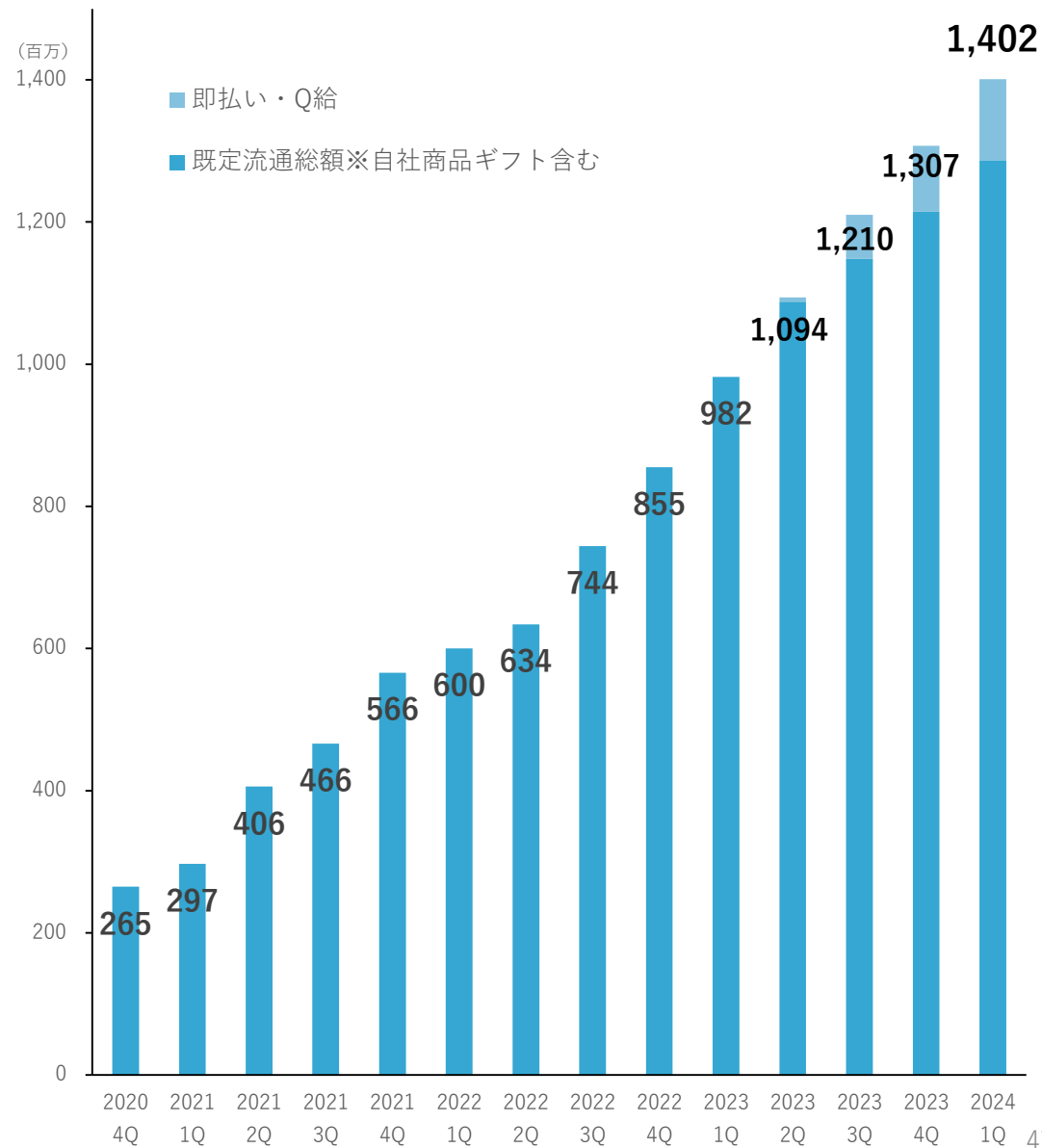
自社ポイントサービス立ち上げ

2006年

2005年



※2020年10月事業売却





グループ本部

IR担当

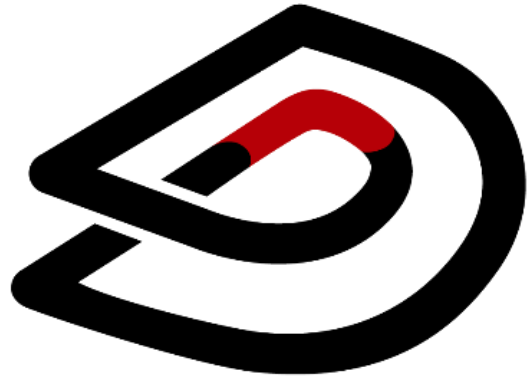
TEL

03-5465-0690

問い合わせフォーム

<https://digital-plus.co.jp/contact/>

人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

はじまること、出会うこと、成長すること、遊ぶこと、
学ぶこと、挑戦すること、愛すること、
失敗しても、またはじめられること。

前に進む人生のすべてに、

一緒にいるデジタルを提供していく。

無意識のうちに、つい、あきらめてしまっていることを、

叶えられることに変えていく。